

MENEMUKAN PELUANG USAHA & STRATEGI PEMASARAN

(Tim Penggerak Karang Taruna Desa Sukasetia, Kecamatan

Cihaurbeuti Kabupaten Ciamis, Jawa Barat)

Elly Soraya Nurulhuda^{1*}, Chusnah¹, Sunaryo¹, Muhammad Ridwan¹, Asman¹,
Ahmad Sukadmaja¹, Heri Sukamto¹

¹ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam As-Syafiiyah Jakarta, Indonesia

Email: sorayaelly@gmail.com*

ARTICLE INFO

Article history:

Received : 18 Juli 2024

Revised : 13 Agustus 2024

Accepted : 18 Agustus 2024

Key words:

Memberdayakan Masyarakat,
Peluang Bisnis Ekonomi,
Pemasaran Strategis

DOI: 10.62335

ABSTRACT

Empowerment is a concept to give people greater responsibility on how to do work. Human resource empowerment programs have been carried out by the government. This is in line with the goal of Indonesian development, namely to build a complete Indonesian person. Development must be carried out to change all aspects of community life in order to realize a just, prosperous and prosperous society.

Sukasetia Village is one of the villages located in Cihaurbeuti District, with the following population profile: Population: 2,495 people, consisting of Men: 1,215 people, Women: 1,280 people, Population Density: 9 people / Ha with Number of KK: 823 KK. The population living in Sukasetia Village is relatively small, this can be seen from the comparison between land availability and population or population density which is only 9 people / ha. This provides an opportunity to further empower the potential of land area in building productive businesses.

The implementation of PKM is carried out by providing material on "Finding Business Opportunities and Marketing Strategies" by helping find potential business opportunities in Sukasetia Village and their marketing strategies. The implementation of PKM is given to young people who already have businesses and who will open/start a business.

The target achievement of Community Service activities is "Community Economic Empowerment" through the provision of materials and assistance in seeing business opportunities and determining marketing strategies so that it will increase income and create business opportunities for young people in Sukasetia Village, Cihaurbeuti District.

ABSTRAK

Pemberdayaan adalah konsep untuk memberikan tanggung jawab yang lebih besar kepada orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Program pemberdayaan sumber daya manusia telah dilakukan oleh pemerintah. Hal ini sejalan dengan tujuan pembangunan Indonesia, yaitu membangun manusia Indonesia yang utuh. Pembangunan harus dilakukan untuk mengubah semua aspek kehidupan masyarakat dalam rangka mewujudkan masyarakat yang adil, sejahtera dan sejahtera.

Desa Sukasetia merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Cihaurbeuti, dengan profil penduduk sebagai berikut: Penduduk: 2.495

jiwa, terdiri dari Laki-laki: 1.215 orang, Perempuan: 1.280 orang, Kepadatan penduduk: 9 orang/Ha dengan Jumlah KK: 823 KK. Penduduk yang tinggal di Desa Sukasetia relatif sedikit, hal ini dapat dilihat dari perbandingan antara ketersediaan lahan dengan penduduk atau kepadatan penduduk yang hanya 9 orang/ha. Hal ini memberikan kesempatan untuk lebih memberdayakan potensi luas lahan dalam membangun usaha yang produktif.

Pelaksanaan PKM dilakukan dengan memberikan materi tentang "Mencari Peluang Usaha dan Strategi Pemasaran" dengan membantu menemukan peluang usaha potensial di Desa Sukasetia dan strategi pemasarannya. Pelaksanaan PKM diberikan kepada anak muda yang sudah memiliki usaha dan yang akan membuka/memulai usaha.

Sasaran capaian kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah "Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat" melalui pemberian materi dan pendampingan dalam melihat peluang usaha dan menentukan strategi pemasaran sehingga akan meningkatkan pendapatan dan menciptakan peluang usaha bagi anak muda di Desa Sukasetia, Kecamatan Cihaurbeuti.

PENDAHULUAN

Pemberdayaan merupakan suatu konsep untuk memberikan tanggung jawab yang lebih besar kepada orang-orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Program-program pemberdayaan sumberdaya manusia telah dilakukan pemerintah. Hal ini sejalan dengan tujuan pembangunan Indonesia yaitu membangun manusia Indonesia seutuhnya. Pembangunan harus dilaksanakan untuk merubah semua tatanan kehidupan masyarakat demi terwujudnya masyarakat adil makmur dan sejahtera.

Desa Sukasetia adalah salah satu desa yang terletak di kecamatan Cihaurbeuti, dengan profil penduduk sebagai berikut: Jumlah penduduk: 2.495 Jiwa, terdiri dari Laki – Laki: 1.215 Jiwa, Perempuan: 1.280 Jiwa, Kepadatan Penduduk: 9 Jiwa / Ha dengan Jumlah KK: 823 KK. Penduduk yang tinggal di desa sukasetia relative sedikit, hal ini bisa dilihat dari perbandingan antara ketersediaan lahan dengan jumlah penduduk atau tingkat kepadatan penduduk yang hanya 9 jiwa/ha. Hal ini memberikan peluang untuk lebih memberdayakan potensi luas lahan dalam membangun usaha yang produktif.

Pelaksanaan PKM dilaksanakan dengan memberikan materi tentang “Menemukan peluang usaha dan Strategi Pemasaran” dengan Melakukan dampingan untuk menemukan peluang-peluang usaha yang potensial di desa Sukasetia dan strategi pemasarannya. Pelaksanaan PKM diberikan kepada pemuda-pemuda yang sudah memiliki usaha dan yang akan membuka/memulai usaha.

Target capaian dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah “Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat” melalui pemberian materi dan dampingan dalam melihat peluang usaha dan menentukan strategi pemasaran sehingga akan meningkatkan pendapatan dan menciptakan lapangan usaha untuk pemuda-pemuda di desa Sukasetia Kecamatan Cihaurbeuti.



Desa Sukasetia adalah salah satu desa yang terletak di kecamatan Cihaurbeuti, dengan profil penduduk sebagai berikut:

Jumlah penduduk: 2.495 Jiwa

- Laki – Laki: 1.215 Jiwa
 - Perempuan: 1.280 Jiwa
1. Kepadatan Penduduk: 9 Jiwa / Ha
 2. Jumlah KK: 823 KK

Penduduk yang tinggal di desa Sukasetia relative sedikit, hal ini bisa dilihat dari perbandingan antara ketersediaan lahan dengan jumlah penduduk atau tingkat kepadatan penduduk yang hanya 9 jiwa/ha. Hal ini memberikan peluang untuk lebih memberdayakan potensi luas lahan dalam membangun usaha yang produktif.

Jumlah Penduduk Menurut Umur

NOMOR	U M U R	JUMLAH JIWA
1.	0 - 4 Tahun	154
2.	5 - 9 Tahun	203
3	10 - 14 Tahun	225
5	15 - 19 Tahun	175
6	20 - 24 Tahun	174
7	25 - 29 Tahun	204
8	30 - 34 Tahun	193
9	35 - 39 Tahun	179
10	40 - 44 Tahun	185
11	45 - 70 Tahun	657
12	>71 Tahun	146
Total		2.495

Dari informasi di atas, tergambar bahwa sebaran usia penduduk desa sukasetia mayoritas berada pada usia produktif (usia 20 sd 44 th) yang berjumlah 935 orang. Ini adalah potensi besar untuk di garap dan di kembangkan jiwa kewirausahaannya yang untuk diberikan pembekalan dan pemahaman kewirausahaan yang pada gilirannya dapat merubah sudut pandang atau pemikiran untuk mejadi seorang wirausaha.

Mata Pencaharian

Sektor Pertanian dan Pangan

1. Karyawan Swasta : 27 Orang
2. Pegawai Negeri Sipil : 37 Orang

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 3. POLISI | : 2 Orang |
| 4. Wiraswasta / Pedagang | : 325 Orang |
| 5. Tani | : 1107 Orang |
| 6. Pertukangan | : 29 Orang |
| 7. Buruh tani | : 527 Orang |
| 8. Pensiunan | : 25 Orang |
| 9. Pemulung | : 1 Orang |

Berdasarkan sebaran mata pencaharian tergambar bahwa Sebagian besar penduduk desa sukasetia sebagai petani dan buruh tani. Ada potensi yang cukup besar untuk pemberdayaan kelompok buruh tani untuk beralih profesi tidak sebagai buruh tani lagi. Buruh tani adalah kelompok masyarakat yang bekerja sebagai kuli pada petani dimana penghasilan yang di dapat sangat minim karena hanya akan bekerja ketika musim tanam. Sementara di luar musim tanam mereka relative tidak bekerja sehingga dari sisi pendapatanpunn pada saat itu bisa mendekati angka nol bahkan minus.

Diluar musim tanam, para buruh tani ini menganggur di sisi lain kebutuhan pemenuhan ekonomi keluarga tidak bisa di tanggungkan, hal ini yang kemudian menjadi jebakan bagi para buruh tani untuk meminjam uang kepada para majikan (ijon) yang kemudian akan di bayarkan ketika panen.

Terjebak pada rentenir dan tengkulak, bukan merupakan rahasia lagi di pedesaan. Bahkan tidak hanya buruh tani yang terjebak, tetapi tidak mustahil para petani gurempun terjebak di dalamnya, sehingga ketika musim panen tiba mereka relative tidak bisa menikmati hal jerih payahnya secara leluasa.

Berdasarkan penelusuran pada saat Pengabdiam Masyarakat yang dilaksanakan, 1) jumlah pengangguran cenderung meningkat 2) peluang usaha belum tergarap optimal, 3) belum optimalnya pemberdayaan potensi usaha produkifmaka ingin melakukan kegiatan pengabdian untuk perbedayaan masyarakat, agar mereka bisa menggali potensi 4) keterbatasan pengetahuan dan pemahaman usaha produktif.dan 5) Keterbatasan kemampuan menggunakan teknologi dalam pemasaran produk.

Pemberdayaan merupakan suatu konsep untuk memberikan tanggung jawab yang lebih besar kepada orang-orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Pemberdayaan akan berhasil jika dilakukan oleh pengusaha, pemimpin dan kelompok yang dilakukan secara terstruktur dengan membangun budaya kerja yang baik.

Konsep pemberdayaan terkait dengan pengertian pembangunan masyarakat dan pembangunan yang bertumpu pada masyarakat. Program-program pemberdayaan sumberdaya manusia telah dilakukan pemerintah. Hal ini sejalan dengan tujuan pembangunan Indonesia yaitu membangun manusia Indonesia seutuhnya. Pembangunan harus dilaksanakan untuk merubah semua tatanan kehidupan masyakat demi terwujudnya masyarakat adil makmur sejahtera lahir dan bathin. Pembangunan yang di lakukan oleh pemerintah harus menempatkan manusia sebagai subyek dan bukan sebagai objek.

Pemberdayaan masyarakat dalam penanggulangan kemiskinan harus di lakukan secara konsisten dan harus menjadi komitmen bersama antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah Pembangunan di tujukan untiuk mengeliminir pengangguran, keterbelakangan, dan ketidakberdayaan yang semua menjadi cikal bakal pengentasan kemiakinan. Kemiskinan terutama yang diderita oleh kaum miskin merupakan masalah pokok nasional yang penanggulangannya tidak dapat ditunda lagi dan harus menjadi prioritas utama dalam pelaksanaan pembangunan kesejahteraan sosial. Penanganan kaum miskin tidaklah mudah, karena kaum miskin telah mengalami masalah kemiskinan yang berlangsung lama.

Kaum miskin mengalami keterbatasan dalam hal pendidikan, keterampilan, sarana usaha serta modal usaha. Tawaran kredit UMKM dari pengusaha dan perbankan sulit diakses

oleh kaum miskin, karena keterbatasan kemampuan dan asset yang dimiliki. Pemerintah dalam hal ini dinas sosial berusaha menemukan pola yang efektif agar kaum miskin dapat memperoleh akses modal usaha tanpa agunan dengan mendorong tanggungjawab bersama melalui pola terpadu Kelompok Usaha Bersama.

UMKM yang telah ada dan berjalan banyak yang kondisinya seperti mati segah hidup tak mau. Hal ini di karenakan kemampuan yang sangat2 terbatas dari semua segi. Di era di gital saat ini kemampuan penguasaan teknologi menjadi kendala yang cukup berarti, terutama dalam hal pemasaran hasil produksi. Tidak sedikit para pelaku UMKM, tidak mampu memasarkan hasil produksinya karena tidak memiliki kemampuan menggunakan teknologi (Gaptek).

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat, secara umum berbasis partisipasi masyarakat terutama penggerak karang taruna. Pelaksanaan PKM dilaksanakan dengan:

- a) Memberikan materi tentang “Menemukan peluang usaha dan Strategi Pemasaran”
- b) Melakukan dampingan untuk menemukan peluang-peluang usaha yang potensial di desa Sukasetia dan strategi pemasarannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Target capaian dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah “Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat” melalui pemberian materi dan dampingan dalam melihat peluang usaha dan menentukan strategi pemasaran sehingga akan meningkatkan pendapatan dan menciptakan lapangan usaha untuk pemuda-pemuda di desa Sukasetia Kecamatan Cihaurbeuti

Pelaksanaan Kegiatan

1. Tujuan pelaksanaan

- a. Menumbuhkan semangat dalam melihat peluang usaha dan bagaimana memasarkan hasil usahanya atau melihat strategi pemasarannya bagi pemuda Karang taruna melalui pemberdayaan ekonomi.
- b. Memberdayakan potensi ekonomi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan keluarga melalui peningkatan usaha ekonomi produktif.
- c. Memberdayakan potensi teknologi digital dalam memasarkan hasil usaha.

2. Sasaran Kegiatan

Sasaran penyelenggaraan kegiatan PKM adalah pemuda penggerak Karang Taruna yang mempunyai usaha dan yang akan memulai usaha untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat, di Desa Sukasetia, kecamatan Cihaurbeuti. Kabupaten Ciamis, Jawa Barat.

3. Waktu dan Tempat

- a. Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat, dilaksanakan dari hari Kamis – Sabtu, 20 – 22 Januari 2022.
- b. Tempat: Desa Sukasetia, Kecamatan Cihaurbeuti, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat.

4. Peserta dan Nara Sumber

Peserta kegiatan Pengabdian Masyarakat:

- a. Tokoh Masyarakat setempat
- b. Karang Taruna

Materi PKM

Analisis peluang usaha adalah hal yang perlu dilakukan ketika sedang memilih ide usaha. Tujuannya, agar dapat menentukan apakah ide usaha layak dijalankan. Analisis peluang usaha adalah proses mengidentifikasi potensi keuntungan dan kerugian suatu ide bisnis yang

ingin dijalankan. Proses ini meliputi penelitian terhadap kebutuhan pasar, kompetitor, calon konsumen, hingga perencanaan strategi, dan cara evaluasinya. Analisis peluang usaha ini penting dilakukan oleh siapa saja yang ingin sukses menjalankan usaha dalam jangka panjang dan berkelanjutan. Begitu pula, dengan melakukan analisis peluang usaha ini, setiap usaha dapat mengembangkan usahanya dengan strategi yang tepat. Tujuan analisis peluang usaha dilakukan untuk mengetahui risiko dan keuntungan suatu peluang usaha. Dengan begitu, dapat diketahui apakah suatu ide usaha memiliki potensi untuk dijalankan. Berikut penjelasan lengkapnya:

1. Mengidentifikasi Potensi Risiko

Setiap usaha memiliki risiko yang dapat terjadi kapan saja. Misalnya, muncul jenis produk baru dari kompetitor yang membuat pasar tidak lagi membutuhkan produk Anda. Akibatnya, bisnis Anda tidak dapat lagi dijalankan. Tapi, jika melakukan analisis peluang usaha maka dapat mengidentifikasi, meminimalisir, dan bahkan mengatasi potensi risiko. Nah, untuk mengidentifikasi risiko, dapat lakukan dengan mengenali kelemahan ide usaha. Caranya, dapat mulai dengan mengidentifikasi aspek-aspek penting usaha, baik itu secara internal maupun eksternal. Mulai dari manajemen bisnis, produk atau layanan, potensi pasar, kompetitor, strategi pemasaran, dan lain sebagainya. Setelah itu, dapat melihat bagian mana pada bisnis Anda yang masih lemah. Dengan begitu, dapat mengetahui potensi risiko seperti apa yang mungkin terjadi dan bagaimana cara mengatasinya.

2. Mengidentifikasi Kebutuhan Pasar

Melakukan analisis peluang usaha dapat membantu untuk mengidentifikasi kebutuhan pasar. Misalnya, dapat membaca kebutuhan pasar dengan melihat apa yang dibutuhkan orang-orang. Caranya, dapat melakukan riset secara sederhana. Misalnya, melihat trend dengan cara menggunakan Google Trends. Dari situ, dapat melihat produk atau layanan apa yang banyak dicari oleh konsumen. Selain itu, juga bisa melakukan riset secara mendalam. Misalnya, dengan mencari informasi secara langsung dari konsumen. Baik dengan melakukan survey, wawancara, ataupun mempelajari testimoni pelanggan calon kompetitor. Dengan begitu, dapat mengetahui jenis produk atau layanan yang dapat ditawarkan untuk menjawab kebutuhan pasar.

3. Mengenali Kompetitor

Jika bisnis memiliki kompetitor, kemungkinan besar ide usaha yang akan jalan akan memiliki pasar. Tapi bagaimana cara mengenali kompetitor? Caranya dapat lakukan dengan langkah sederhana antara lain: Lakukan riset untuk melihat bisnis yang bergerak pada industri yang sama dengan ide usaha yang akan dijalankan, identifikasi jenis produk atau layanan yang ditawarkan, siapa pembeli produk dan bagaimana cara mereka melakukan pemasaran dan sebagainya. Dengan melihat kompetitor dapat diketahui seberapa besar ancaman atau peluangnya, sehingga dapat membuat strateginya.

4. Mengenali Calon Konsumen

Analisis peluang usaha ini dilakukan agar dapat mengetahui seperti apa calon konsumen. Apakah calon konsumen akan sesuai dengan produk atau layanan, pada kisaran berapa usia mereka, apa yang menjadi kebutuhannya, dan sebagainya. Caranya, dapat melakukan riset target pasar. Misalnya, dapat melakukan beberapa hal dasar, misalnya: Membuat asumsi, apakah produk akan cocok untuk semua kalangan, Cari tahu masalah yang dihadapi calon konsumen, Cari tahu tujuan yang ingin dicapai calon konsumen, Cari tahu media atau digital behaviour calon konsumen yang disasar.

5. Menentukan Strategi Pemasaran

Analisis peluang bisnis juga dilakukan untuk dapat menentukan strategi pemasaran yang baik. Jadi, dapat memilih cara yang tepat untuk menjangkau konsumen. Strategi pemasaran, dapat Anda lakukan dengan cara seperti berikut: menentukan segmentasi pasar untuk membagi target pasar sesuai dengan kelompoknya, tentukan jenis komunikasi atau

promosi yang akan lakukan sesuai dengan target pasar, tetapkan market positioning untuk menunjukkan perbedaan bisnis dengan bisnis yang lainnya. hal ini dilakukan untuk memenangkan persaingan bisnis dengan kompetitor.

Langkah Cara Melakukan Analisis Peluang Usaha

Metode analisis peluang usaha yang dapat lakukan:

Menggunakan Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah salah satu tools yang banyak digunakan untuk melakukan analisis peluang bisnis. SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). 4 langkah penerapan analisis SWOT dalam melakukan analisis peluang usaha, yaitu:

- a. *Strength*: Cari tahu poin yang menjadi keunikan atau hal positif yang dapat menjadi kekuatan ide usaha. Contohnya, Ide usaha dapat dijalankan secara *offline* dan *online*. Jadi, bisa mendapatkan keuntungan dari banyak jalur
- b. *Weakness*: Cari tahu aspek yang menjadi kelemahan ide usaha. Contohnya, ide usaha tidak menerapkan strategi *website marketing*. Jadi sulit untuk ditemukan konsumen melalui mesin pencarian.
- c. *Opportunity*: Lihat peluang yang dapat Anda gunakan untuk mendukung usaha. Contohnya, banyak UKM yang ingin membuat website toko *online*. Jadi ide usaha *hosting* dan *domain* yang ingin Anda jalankan berpeluang mendapatkan banyak pelanggan.
- d. *Threats*: Lihat potensi ancaman yang dapat terjadi terhadap usaha Anda. Contohnya, ide bisnis memiliki banyak kompetitor dan sulitnya persaingan pasar. Jadi, dapat menyulitkan untuk mendapatkan pelanggan.

SIMPULAN

Dari 4 aspek diatas, dapat menarik kesimpulan yang dapat membantu menyusun strategi usaha, antara lain: **1. Memahami Ide Usaha**; Melakukan penelusuran kembali terhadap ide usaha. Tujuannya adalah untuk menguatkan konsep usaha sebelum melangkah ke tahapan berikutnya. Caranya, dapat menggunakan kerangka bisnis model canvas. Kerangka bisnis ini memiliki sembilan elemen yang perlu ketahui. Dengan begitu, dapat lebih mudah memahami ide usaha. Berikut cara selengkapnya: Tentukan customer segment untuk mengidentifikasi calon pelanggan, Tentukan value propositions untuk menjelaskan nilai dan manfaat produk, Pilih jenis channel untuk menentukan platform yang akan gunakan untuk berinteraksi dan bertransaksi dengan pelanggan. Terapkan customer relationship untuk membuat pelanggan selalu terhubung dengan bisnis. Misalnya, dapat mengirimkan email marketing mengenai diskon atau promo produk baru. Kenali *revenue streams* atau sumber pendapatan bisnis. Tentukan apa saja *key activities* atau aktivitas yang akan lakukan ketika menjalankan bisnis. Misalnya, mengelola website agar mudah diakses oleh pelanggan, melakukan promosi melalui media sosial, dan sebagainya. Tentukan *key resources* untuk mengetahui kebutuhan bahan baku untuk menjalankan bisnis. Tentukan siapa yang dapat menjadi *key partners* atau sumber daya dari luar yang akan terlibat dalam proses berjalannya bisnis, **2. Mengetahui Kondisi Pasar**; Selanjutnya adalah mengetahui kondisi pasar. Pada tahapan ini perlu melihat apakah ide usaha akan dapat dijalankan dengan perkembangan kondisi pasar. Caranya dapat dengan melakukan riset pasar. Ada beberapa langkah umum yang dapat diterapkan melakukan riset pasar dengan mudah, misalnya: identifikasi tipe calon pelanggan, kelompokkan jenis calon pelanggan sesuai dengan segmentasinya, Lakukan riset mendalam dengan wawancara langsung dengan calon pelanggan, Kenali dan pelajari bagaimana kompetitor bisa berkembang dalam pasar, **3. Menentukan Target Konsumen**; Konsumen adalah bagian yang penting dari usaha. Oleh karena itu, perlu memiliki target konsumen yang jelas. Tujuannya, agar dapat menawarkan produk yang tepat kepada target

konsumen, **4.** Menyiapkan Model Bisnis; Menyiapkan model bisnis. Pada tahapan ini, perlu memiliki konsep bagaimana nantinya bisnis akan bekerja. Misalnya, apakah bisnis nantinya akan menasar target konsumen individu atau perusahaan, **5.** Menghitung Kesiapan Modal; Modal adalah hal yang perlu digunakan untuk dapat menjalankan ide usaha. Modal dalam menjalankan sebuah usaha dapat berupa teknologi, tenaga kerja, uang, dan waktu. Dengan memperhitungkan kesiapan modal, dapat menentukan beberapa hal. Misalnya, seberapa besar produksi atau layanan yang dapat ditawarkan, seberapa banyak biaya yang dibutuhkan dalam setiap produksi, berapa banyak tenaga kerja yang dibutuhkan, dan sebagainya. Oleh karena itu, perlu menghitung kesiapan modal untuk menjalankan bisnis. Tujuannya, agar setiap operasional dan sumber daya yang digunakan dapat disesuaikan dengan modal yang Anda miliki. Dengan begitu, Anda dapat menghindari risiko kerugian jika modal bisnis yang dibutuhkan lebih besar daripada pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2013. Manajemen Pemasaran. cet. II. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Berman dan Evans, (2010). "Retail Management". 12th Edition. Jakarta; Pearson.
- Kotler, & Armstrong. (2014.) Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Proses Keputusan Pembelian.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2012). Manajemen Pemasaran. Alih Bahasa: Benyamin Molan. Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. (2016). Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2. Jakarta: PT. Indeks.
- Maria, Evi. 2011. Akuntansi Lanjutan. Yogyakarta: Gava Media
- Noor, Laili Savitri, dkk. 2018. Inovasi Umkm Boga Tradisional dalam Mencapai Keunggulan Bersaing. Jurnal Riset Bisnis Vol 2 (1) (Oktober 2018) hal: 70-83. Jakarta.